

# STATEMENT DISCOURS

MINISTER  
FOR  
INTERNATIONAL  
TRADE.

MINISTRE  
DU  
COMMERCE  
EXTÉRIEUR.



85/53

ALLOCUTION DE L'HONORABLE  
JAMES KELLEHER, MINISTRE  
DU COMMERCE EXTERIEUR, DEVANT  
LA CHAMBRE DE COMMERCE  
(CLUB D'EXPORTATION) DE  
SAULT SAINTE-MARIE

SAULT SAINTE-MARIE  
LE 30 SEPTEMBRE 1985

Je suis très heureux de me retrouver ici ce matin, car l'occasion dépasse l'ordinaire. Sauf si vous avez été isolés du monde dans les derniers jours, vous savez maintenant que le gouvernement a décidé d'explorer avec les États-Unis la possibilité d'engager des négociations commerciales bilatérales. Je pense que je peux vous en parler un peu.

Mais je me trouve aussi ici pour lancer le Mois canadien de l'exportation. Pour les lancements, on a l'habitude de briser une bouteille de champagne sur la proue, mais je vous épargnerai ce geste parce que j'ai horreur de gaspiller du bon champagne, et que nous n'avons pas de proue.

Mais, en ce Mois de l'exportation, nous avons un programme de plus de 150 activités qui, menées dans l'ensemble du pays, souligneront divers éléments de nos activités d'exportation. Cela me servira donc de point de départ.

Le Mois de l'exportation est un programme coopératif. Il implique la participation de gens d'affaires, d'éducateurs et de responsables du commerce dans divers ministères et organismes des gouvernements fédéral et provinciaux. Cette coopération illustre le consensus de plus en plus large au Canada voulant que notre prospérité repose sur l'amélioration de nos résultats à l'exportation.

Le grand thème du programme du Mois canadien de l'exportation est directement lié à ces objectifs. Cet esprit de coopération est démontré ici aujourd'hui par la présence de représentants de la Chambre de commerce, des clubs canadiens d'exportation, de la ville et de deux ministères fédéraux qui souhaitent vivement aider les gens d'affaires.

Nous nous efforçons de sensibiliser le public canadien au rôle crucial du commerce d'exportation dans l'économie nationale. Quelque trois millions d'emplois canadiens dépendent de l'exportation. Notre message est qu'il existe un lien économique direct entre l'activité d'exportation et la prospérité économique. Nous voulons que ce lien soit bien compris de chaque Canadien.

Nous communiquons également avec les gens d'affaires -- et en particulier avec les petites et moyennes entreprises -- qui fournissent la majorité des emplois au Canada -- pour les sensibiliser aux débouchés qui existent sur les marchés extérieurs.

Pour aider les sociétés à chercher ces débouchés, les gouvernements fédéral et provinciaux offrent un grand nombre de programmes et de mécanismes de soutien du commerce. Nombre d'entre vous se rappelleront le Carrefour des exportations 85, que nous avons amené au Sault en février. Les vedettes de Carrefour 85 étaient nos délégués commerciaux, qui ont été rappelés de leurs postes à l'étranger pour rencontrer individuellement des gens d'affaires. Pendant le mois de l'exportation, l'accent est mis sur nos programmes de soutien du commerce, l'objectif étant d'atteindre des gens d'affaires qui pourraient songer à exporter, afin de leur faire savoir qu'ils n'ont pas à se débrouiller seuls. Nos mécanismes de soutien du commerce sont pratiques, et ils sont focalisés sur les besoins de nos exportateurs.

Nos délégués commerciaux offrent toutes sortes de services à l'étranger. Ils peuvent fournir des conseils sur les règlements touchant l'importation, le change, les coentreprises ou l'utilisation de main-d'oeuvre locale. Ils peuvent répondre aux questions sur l'accès et à divers autres problèmes et questions qui peuvent se poser aux exportateurs. Trois de mes délégués commerciaux sont ici aujourd'hui; en fait nous avons ici une sorte de répétition de Carrefour 85. Ils ont monté un kiosque d'information, et ils seront heureux de vous donner des conseils concrets sur les marchés extérieurs. Vous n'avez qu'à demander.

Le Programme de développement des marchés d'exportation est un autre service offert à l'exportateur. Le PDME peut fournir des crédits pour l'exploration de nouveaux marchés, crédits qui seront remboursables si vous réalisez des ventes. Les foires commerciales sont un autre moyen: nos professionnels du commerce pourront vous aider à mieux faire connaître votre produit ou votre service par le biais des centaines de foires commerciales auxquelles les Canadiens participent chaque année dans le monde. Et une aide est offerte à ceux qui pourraient profiter de "l'accueil" de missions d'acheteurs étrangers, ou de "l'envoi" de missions canadiennes sur des marchés étrangers. L'assurance et le financement des exportations sont d'autres moyens par lesquels le gouvernement appuie les efforts de promotion du commerce.

Le marché international est étonnamment grand et diversifié, et de nouvelles techniques et d'autres progrès le rendent chaque jour plus gros et encore plus diversifié. Ce marché comporte donc des possibilités.

Mais pour les exploiter, nous devons faire preuve d'agressivité. Nous devons être éveillés aux développements qui créent des possibilités. Par-dessus tout, nous devons être compétitifs -- aux plans du prix, de la qualité, de la gamme des produits et services offerts.

Nous devons réellement nous donner une mentalité d'exportateur. Si nous pouvons nous entraîner nous-mêmes à toujours penser à l'exportation -- et c'est probablement une question d'habitude autant qu'autre chose --, nous améliorerons certainement nos résultats commerciaux. Si nous pouvons en venir au point où nous pensons automatiquement au potentiel commercial de chaque opération que nous envisageons, nous améliorerons nos ventes autant à l'intérieur qu'à l'extérieur du pays. C'est la philosophie de nos concurrents à l'étranger, et c'est celle que nous devons nous donner.

C'est dans cet esprit que j'aborde le Mois de l'exportation. Mes collègues des gouvernements fédéral et provinciaux parleront à des groupes de gens d'affaires de toutes les régions du pays. Il y aura des séminaires et des ateliers, des salons commerciaux, des échanges de missions, des déjeuners avec des clubs philanthropiques sur des thèmes d'exportation, et ainsi de suite. Ce sont tous là des efforts pour porter l'évangile de l'exportation. Tous ces efforts visent à promouvoir le développement de cette mentalité d'exportateur.

Il serait vraiment inutile que je rappelle à des gens d'affaires que les exportations rapportent. Mais pour l'ensemble du pays, les exportations font bien plus que rapporter des profits. Elles créent également des emplois.

C'est pour cette raison que le gouvernement du Canada a décidé la semaine dernière d'explorer la possibilité d'engager des négociations commerciales bilatérales avec les Américains, nos bons voisins de l'autre côté du pont.

Nous savons tous que les États-Unis sont de loin notre plus important marché. Mais je me demande si nous comprenons tous quelle importance ce marché a pour nous.

Permettez-moi de tenter de vous en donner une idée.

L'an dernier, nous avons vendu pour 83 milliards \$ de marchandises aux États-Unis. Ce qui fait plus de 3 300 \$ pour chaque homme, femme et enfant au Canada. C'est le quart de notre revenu national.

En d'autres termes, ce sont les emplois de plus de deux millions de Canadiens d'un océan à l'autre et de toutes les provinces et régions du pays qui sont directement tributaires de nos ventes aux États-Unis.

Au fil des ans, notre commerce avec les États-Unis s'est constamment accru, à tel point que nos deux pays entretiennent maintenant la plus importante relation commerciale bilatérale au monde. En 1946, par exemple, les États-Unis absorbaient 40 % de nos exportations. Ils en absorbent maintenant les trois quarts.

Mais nous avons un problème. Notre accès au marché américain est maintenant sérieusement menacé d'érosion. Les Américains, et tout particulièrement les membres du Congrès, deviennent chaque jour plus protectionnistes. Ils ne cessent de suggérer de nouvelles façons d'exclure nos produits. Cet été, par exemple, quatre États de l'Ouest ont interdit l'importation de notre viande de porc alléguant que nos porcs étaient traités avec un antibiotique qu'ils n'approuvaient pas.

Ou prenez le bois d'oeuvre. Les Américains achètent plus de la moitié de toute notre production, et 60 000 emplois canadiens dépendent de ces exportations. Mais le Congrès américain est actuellement saisi de trois projets de loi qui auraient pour effet de restreindre nos ventes de bois d'oeuvre résineux. Ce qui menace bon nombre d'emplois.

En voici d'autres exemples. Nos exportations d'acier sont continuellement menacées, comme nous le savons tous. Même chose pour le sucre, pour le poisson, pour le sel, pour les plateaux alvéolés, pour les framboises, pour les bleuets, et ainsi de suite, et ainsi de suite. Aux États-Unis, on parle même maintenant d'imposer une surtaxe sur toutes les importations, ce qui serait un dur coup à l'ensemble de notre économie. Il a été évalué qu'une réduction de 10 % de nos exportations pourrait mettre au chômage 250 000 Canadiens.

Prenons des exemples plus rapprochés. Concentrons-nous sur le Sault.

Si notre accès au marché américain était réduit, Sault Sainte-Marie serait dévastée. Si notre accès était amélioré, par contre, l'économie de la région s'en trouverait renforcée.

Pourquoi? Parce que la plupart des grands employeurs du Sault tirent une bonne partie de leurs revenus de leurs transactions avec les États-Unis.

Permettez-moide vous en donner quelques exemples.

La St. Mary's Paper vend 100 % de sa production aux États-Unis. Cela fait 500 emplois.

G.W. Martin vend les trois quarts de son bois aux États-Unis. Mais trois projets de loi actuellement déposés au Congrès auraient pour effet de restreindre nos exportations de bois d'oeuvre aux États-Unis. G.W. Martin emploie 430 personnes dans la région du Sault.

Et qu'en est-il de nos camionneurs? Pour ne prendre qu'un exemple, Advance Cartage est fortement impliqué dans le transport du bois d'oeuvre. La seule menace de barrières commerciales a déjà réduit ses opérations, et deux employés ont dû être licenciés. Si les barrières étaient imposées, combien d'autres subiraient le même sort?

Algoma Central Railway sera aussi durement touchée. La plupart des grands clients d'ACR seraient affectés par des barrières commerciales posées par les États-Unis. ACR emploie 500 personnes, et elle estime que 117 de ces emplois sont directement liés au commerce avec les États-Unis.

Mais le plus gros perdant serait notre principal employeur, l'Algoma Steel. Dans les cinq dernières années, 25 % des ventes de l'Algoma ont été destinées au marché américain. Ce qui représente 2 000 emplois au Sault, et 150 emplois supplémentaires à Wawa. De plus, tous les récents investissements de l'Algoma, y compris sa deuxième usine de production de tubes sans soudure, ont été basés sur l'hypothèse du maintien d'un libre-accès aux États-Unis. Mais nous savons bien que cet accès a été presque constamment menacé l'an dernier. L'industrie sidérurgique américaine vieillit et se fait moins compétitive. Elle demande une protection toujours plus grande contre les aciers étrangers.

Et je le répéterai, l'accès aux marchés américains est essentiel au succès de l'Algoma.

En engageant des discussions commerciales avec les États-Unis, votre gouvernement a donc un objectif vraiment fort simple. Nous ne pouvons nous permettre de perdre ce marché, et les arrangements que nous avons déjà conclus ne suffisent tout simplement pas à nous le conserver. Il nous faut quelque chose de mieux, ne serait-ce que pour préserver les emplois canadiens.

Mais ce n'est pas tout. Un arrangement commercial meilleur, plus équitable et plus ouvert avec les États-Unis créerait des emplois nouveaux et meilleurs. Il encouragerait les nouveaux investissements, non seulement les investissements étrangers, mais aussi les investissements de Canadiens; cela renforcerait nos industries et les

rendrait plus concurrentielles dans le monde. En d'autres termes, nous pourrions vendre plus de produits non seulement aux États-Unis, mais dans l'ensemble du monde. Parce que nous serions alors plus concurrentiels.

Permettez-moi de souligner que l'objectif fondamental de toute négociation serait un accord qui améliore le bien-être de tous les Canadiens. Nous ne concluerons aucune entente qui ne satisfait pas ce critère fondamental.

Nous ne concluerons pas non plus d'accord qui diminue la souveraineté canadienne. Notre souveraineté n'est pas négociable. Pas plus que notre intégrité culturelle. Elle ne l'est pas aujourd'hui, et elle ne le sera jamais.

De façon plus précise, notre régime d'assurance médicale et nos grands programmes sociaux ne sont pas discutables. Ils nous concernent, et personne d'autre.

Si nous engageons des négociations avec les États-Unis et que nous pouvons en venir à une entente, cette entente viendra renforcer notre souveraineté, et certainement pas l'affaiblir. Seule une saine économie peut garantir notre souveraineté. Seule une saine économie nous permettra d'appuyer nos institutions culturelles et sociales. Si notre économie était faible, notre souveraineté s'en trouverait certainement affaiblie. Il est difficile de maintenir sa fierté lorsqu'on doit quêter.

Depuis la Seconde Guerre mondiale, le Canada collabore activement pour éliminer les barrières commerciales dans le monde. Nous avons joué un rôle de chef de file dans les négociations multilatérales qui ont périodiquement réuni la plupart des grandes nations commerçantes du monde. Nous avons participé à sept de ces séries de négociations, et nous espérons bientôt en entreprendre une autre. Parce que chaque fois que nous pouvons abattre des barrières commerciales, nous en retirons des gains réels et mesurables. En 1960, nos exportations vers tous les pays ne comptaient que pour 12 % de notre revenu national. L'an dernier, elles nous ont rapporté près de 3 \$ sur chaque 10 \$ gagné.

Et qu'est-il arrivé à notre souveraineté pendant ces années? Elle s'est épanouie et a mûri. Alors que notre économie se développait et que notre prospérité s'accroissait, nous avons vu se développer les institutions qui font notre unicité: notre régime de soins de santé et nos systèmes d'éducation, notre assurance-sociale et nos

programmes de péréquation. Nous avons appuyé et nourri une communauté culturelle vivante. Nous avons pu ériger des institutions et des programmes qui reflètent nos valeurs et nos attitudes.

Alors que s'abaissaient les obstacles au commerce, nous prenions davantage confiance en nous-mêmes et dans notre pays. En tant que nation, nous avons évolué et sommes devenus plus matures.

Personne ne peut dire si l'initiative que nous avons prise avec les États-Unis portera éventuellement des fruits. Il est possible - mais peu probable je pense - que le Congrès décide de bloquer les négociations avant même qu'elles ne débutent. Il est possible que, quand ces négociations débiteront, nous constatons que les Américains demandent un prix trop élevé -- ou qu'ils trouvent le nôtre exagéré. Nous ne devrions pas nous laisser aller à croire que les négociations seront faciles. Elles ne le seront pas. Les Américains sont de durs négociateurs. Ce sont des maquignons, tout comme nous.

Mais rien n'est jamais certain dans ce monde -- sauf peut-être que vous n'obtenez jamais rien si vous ne faites pas l'effort. À mon avis, et de celui du gouvernement, le peuple canadien mérite que l'on fasse cet effort. Certainement pas comme un "acte de foi". Mais avec nos yeux grand ouverts, et après nous être bien préparés.

Je vous remercie.